

¿TU EMPRESA NECESITA UN CONFERENCISTA?

¿QUIÉN ES GUSTAVO FERRATO?

El Guerrero de las Ventas.



Conferencista Internacional conocido como EL GUERRERO DE LAS VENTAS, Argentino de Nacimiento y Mexicano por adopción.
Ingeniería en Sistemas. y Diplomado en Redes Sociales y Comunicación Digital.
Experiencia de 8 años en las Empresas Automotrices (Fiat Argentina S.A. y BMW Argentina S.A.) entrenando a sus fuerzas de ventas y marketing.
Tiene 20 años como Agente de Seguros TOP.
Más de 35.000 seguidores orgánicos en sus Redes Sociales y ayudó a más de 45.000 personas en sus conferencias a mejorar sus vidas y sus ventas.
Honrado en México con el Título Honoris Causa por el Instituto Mexicano de Lideres de Excelencia el 18 de Julio de 2019.
Honrado en México con el Premio Nacional de Excelencia Profesional en 2018.
Honrado en México con el Premio Internacional de Líderes en 2019.
En 2013 inició la campaña digital TODOSPORVICTORIA para recaudar uSs 50.000 a una niña que necesitaba una intervención urgente en China, logrando recaudar esa cifra en menos de 1 mes.
Honrado con el Premio Golden Heart Award en 2012 con US$ 10.000 que decidió donarlos a la Fundación Natalí Flexer que ayuda a los niños con cáncer.
En 2018 EN MEXICO impulsó la campaña digital por redes sociales TODOSSOMOSWENDY en ayuda a una colega MEXICANA que sufrió un terrible accidente, pudiendo recaudar el dinero necesario para el tratamiento.
Gustavo realiza más de 150 conferencias al año en México y Latinoamérica.



HAZ CLICK EN EL LOGO PARA VER UN VIDEO DE GUSTAVO EN EL ESCENARIO



HAZ CLICK EN EL LOGO PARA SEGUIR A GUSTAVO EN SU FAN PAGE



HAZ CLICK EN EL LOGO PARA SEGUIR A GUSTAVO EN INSTAGRAM



GUSTAVO FERRATO
EN LAS REDES SOCIALES

Plan secuencial 50.

Desde hace años cientos de vendedores me preguntan cuál es la fórmula mágica para obtener más y mejores referidos.

La vieja escuela nos dice, que, si eres un vendedor que sigue al pie de la letra los manuales en cada cita que tengas, deberás pedir de tres a cinco nombres para posteriormente contactar.

Esta manera de hacerlo no es mala, pero a los referidos mejor que pedirlos es ganarlos.

Un gran número de vendedores han asistido a un sinfín de cursos para obtener técnicas sobre el cómo pedir referidos, cientos de tips teóricos que les muestran “el camino” para tener más y mejores prospectos.

Salen de esas capacitaciones con “muy buenas” estrategias, las que les aseguran, en teoría, tener nuevos prospectos, pero lo que ocurre en realidad con la gran mayoría de ellos, es que se encuentran con muchos obstáculos en el camino y no resuelven una de las cosas más difíciles que tiene la venta, el tener muchos referidos de calidad para llamar.

Muchas de las estrategias que te plantean son pasos específicos de cómo hacerlo, pero nunca te dicen el cómo te los debes ganar.

¿Qué significa ganar referidos? Quiero hacer una analogía con la vida misma.

La vida no es buena o mala con nosotros, la vida nos da las cosas que nos ganamos, o no nos da nada, porque no lo supimos conseguir.

En la obtención de referidos, esto es similar, tenemos que hacer algo más de lo aprendido en los cursos o libros, tenemos que ser distintos, creativos, tenemos que ser excelentes, hacer lo mejor posible y dar nuestro mejor servicio, ya que de esta manera, vamos a tener éxito para obtener lo que deseamos.

El simple hecho de pedir referidos no nos va a dar lo que realmente queremos.

Lo más probable es que, en la gran mayoría de las veces, nos manden a volar, que te digan que los dejes pensar en nombres y que te enviarán una lista, la cual nunca va a llegar, que te digan que no conocen a casi nadie, que te den largas o quizá te den nombres de prospectos que no tienen la calidad que necesitas.

Esto lo hacen porque estás pidiendo referidos y no te los ganaste, te tratan así para que ya no los estés “molestando” con este tema.

Les quiero contar una estrategia que uso llamada Secuencia 50 (3 – 5 – 7 – 9 – 12 - 14).

Se trata del cómo podemos usar en un año a una persona para obtener 50 referidos, es decir, que si lo aplicamos con 10, en un año tendremos 500 referidos de calidad para llamar.

Para ganarnos un referido necesitamos ser distintos y dar valor, ese valor agregado es un simple detalle para ellos.

Lo adapto a la secuencia que les acabo de comentar de 3, 5, 7, 9, 12, 14, que si suman, se darán cuenta que da 50.

Cuando se encuentren con un cliente háganle la siguiente propuesta:

“Voy a pedirte sólo 3 personas con las siguientes características” (les piden puntualmente lo que para ustedes sean las mejores variables que deberá tener un prospecto).

En segundo lugar, díganles que por cada recomendado que se hagan clientes suyos, recibirán un hermoso regalo (sean creativos, por ejemplo: una cena para el y su mujer, una invitación al teatro, dos entradas a alguna Avant premier para el cine, etc.).

En tercer lugar, díganles que en dos meses se volverán a reunir para darles los resultados de los 3 recomendados.

Repitan este proceso cada dos meses.

Siempre lo mismo, pero cada nueva visita levantan el número de recomendaciones, como en la secuencia que les comenté, es decir, la segunda vez que se encuentren serán 5 recomendaciones, en otros dos meses serán 7 recomendaciones, en otros dos meses 9 recomendaciones, en otros 2 meses 12 recomendaciones y en los otros dos meses piden 14 recomendaciones.

Primero, en un año se aseguran de obtener 50 referidos de calidad de un solo cliente.

Segundo, lo van acostumbrando a que cada vez que regresen con él, siempre les llevarán algún regalo y les garantizo que esto encantará; no hay cliente que se ofenda por recibir algo a cambio de referenciar personas.

Tercero, siempre pidan que les avisen a sus contactos de que ustedes lo van a contactar.

Si hacemos una lista de solo 10 clientes, a los cuales vemos con esta frecuencia, puedes obtener en un año 500 referidos de calidad.

Tenemos que lograr una excelente relación con nuestros clientes.

Si eres original y creativo, te ganarás los referidos sin necesidad de solicitarlos de la manera antigua.